

Resistir activament

Anàlisi

SEBASTIÀ ALEGRE

Què hem de fer si no sabem què fer? La resposta no és fàcil. Els materials de construcció estan a un nivell mínim, miserable. Mínim perquè la demanda està al voltant del 20% del que va ser el 2007, i miserable perquè els preus estan, en molts casos, per sota dels costos directes.

Venem poc i amb pèrdues, i davant d'aquesta situació el sector té poc marge: resistir o tancar.

Nosaltres no podem exportar. El baix, avui baixíssim, preu del nostre producte, amb relació al seu pes o volum, no pot absorbir cap cost de transport.

Nosaltres no tenim la sortida de la innovació. En el nostre sector, la innovació s'adreça a la competitivitat interna, però no és generadora d'augment de demanda. Una nova classe de ciment no generarà la construcció de més ponts.

Nosaltres som a l'economia d'un PIG [Portugal, Irlanda, Grècia] que ni té reserves, ni crèdit, ni permís per gastar. Europa ens vigila i amb raó. El nostre futur és a l'evolució de l'economia mundial. Per tant, només pensant en l'economia internacional trobarem dades per prendre decisions.

¿I què pensem de la futura evolució de l'economia mundial? Doncs que serà positiva. Avui ja és positiva, el creixement del PIB mundial està al 5%. El problema és que el creixement d'Europa està per sota i, només si Europa creix per sobre de la mitjana, nosaltres tenim futur.

I Europa té futur? Té un bon futur? Sí, segur, el nivell social (democràcies consolidades, estat del benestar...) i el tecnològic garanteixen una recuperació de la competitivitat i, com a conseqüència, nosaltres tenim garantit un futur.

I finalment, ja sense excusa, quina és la meua resposta a la pregunta què hem de fer? Aguantar, principalment aguantar. Qui tanqui esperant la tornada de temps millors té el perill de les verges



La paràlisi a la construcció afecta l'habitatge i l'obra pública. ARA

Innovació
En aquest sector la innovació s'adreça a la competitivitat interna, però no és generadora d'un augment de la demanda. Un nou ciment no acaba generant més ponts

imprudents de la paràbola, que quan el nuvi va arribar estaven adormides.

Mantenir-se, resistir, qualsevol sinònim pot servir en aquests moments de greu crisi econòmica i d'incertesa. Esperar activament, com el jugador que escalfa per la banda, esperant ser cridat per entrar en joc. Mantenir la musculatura a to per poder donar rendiment, en cas d'una substitució. No córrer sense sentit per entrar més cansat que el substituït.

Esperar a la banqueta és molt perillós, normalment no et fas veure, no et criden i, si arribes a entrar en joc, et lesions.

Què hem de fer, per tant, ara mateix? No queda una altra reacció: resistir activament.

SEBASTIÀ ALEGRE ÉS PRESIDENT DE LA FEDERACIÓN DE ÁRIDOS I DIRECTOR GENERAL DE BETON CATALÁN

A la cua d'Europa en reaprofitament de residus

La substitució parcial de combustibles fòssils ha augmentat, però Catalunya es manté per sota de la mitjana europea i del total espanyol. El 2009, gràcies als processos de valorització, es van poder evitar prop de 100.000 tones de CO₂, una xifra que equival a les emissions de 40.000 cotxes durant tot un any. Amb tot, aquell any el sector va valoritzar a Catalunya només el 6% del consum total de combustible, mentre que a tot l'Estat aquest procés de reaprofitament va ser de l'11,2%, gairebé el doble. La diferència encara és més significativa amb la mitjana europea, que és del 22%. En alguns països com Holanda, la substitució arriba al 83%.



XAVIER BERTAL

Clou el saló immobiliari Meeting Point amb l'esperança posada en Rússia

E.F.

BARCELONA. El saló immobiliari Meeting Point que anualment acull Barcelona va clausurar ahir una edició marcada per la presència russa. Malgrat el rècord de 120.000 visitants que ha rebut la fira, les esperances dels promotors del sector estan posades en els fruits que puguin donar les trobades i entrevistes d'aquests dies amb possibles inversors russos. Els organitzadors, amb Enric Lacalle al capdavant, van

constatar que els ajustaments de preus a la baixa que ha experimentat el sector immobiliari els últims anys fan que Espanya sigui més atractiva a les inversions internacionals, com ara les que esperen que es materialitzin amb Rússia.

Segons l'organització, les operacions immobiliàries negociades durant el Meeting Point, entre professionals i públic en general, podrien estar per sobre dels 2.000 milions d'euros. El president del saló, Enric Lacalle, va destacar la presència



La fira ha rebut un rècord de 120.000 possibles compradors. ARA

Aposta
Els promotors s'encomanen als inversors estrangers per remuntar

de professionals d'aquesta edició i va xifrar en el 65% el pes de les empreses internacionals que hi van participar.

Més enllà dels efectes positius que puguin arribar dels inversors russos, Lacalle el va considerar un èxit "de públic i de vendes", tot i que la xifra total d'habitatges venuts durant el saló no s'ha donat a conèixer. La XV edició del Meeting Point, va afegir, permet començar a veure "brots verds" després de la profunda crisi que ha sacsejat el sector. —